

LA MAISON DU WHISKY

Depuis sa création en 1956, LMDW, le **spécialiste du whisky en France**, explore sous toutes ses facettes l'univers du Whisky et des Spiritueux, et s'applique à faire partager aux **professionnels** et au **grand public** sa passion.

Aujourd'hui, LMDW distribue plus de **3500 références de whiskies et spiritueux** (dont 600 en exclusivité) dans ses différents réseaux de distribution : dans ses boutiques à **Paris**, à **Saint-Denis de la Réunion** ou à **Singapour**, par l'intermédiaire de **www.whisky.fr**, et par ses circuits de distribution composés notamment de cavistes et restaurants gastronomiques.

Notre portefeuille de produits proposé à l'export est composé de plus de 200 références de spiritueux premium. Il regroupe un vaste portefeuille de **whiskies** notamment les marques Nikka, première marque de whisky japonais en Europe ou encore Kavalan (meilleur whisky au monde en 2015). Mais aussi une large gamme de **rhums** avec des marques telles que Neisson ainsi que des **gins**, de la **tequila**, du **mezcal** et d'autres spiritueux français (Cognac, Armagnac...).

♥ POSTE

Rattaché(e à l'un de nos Responsable zone Export, votre mission principale est de développer un portefeuille de clients export. Vous êtes en charge de développer le chiffre d'affaires de ce réseau ainsi que la réputation et la notoriété de marques de spiritueux fins à travers l'animation des différents marchés.

👤 RESPONSABILITES

- Prospector, développer et fidéliser le portefeuille de clients sur les différents marchés export
- Assurer le suivi opérationnel de la relation clients (flux logistiques et gestion des commandes)
- Assurer le suivi avec les distributeurs de la mise en place des actions prioritaires sur leurs marchés et leurs réseaux de distribution
- Définir des stratégies de développement : recherche de distributeurs, étude de marché sur les pays ciblés...
- Elaborer le plan promotionnel par marque, par marché/distributeur et par réseau
- Développer des outils et des supports promotionnels adaptés au périmètre (développement des offres spéciales, PLV etc...)
- Suivre les budgets marketing utilisés par marque, par marché et par réseau
- Effectuer un reporting régulier des relations avec les sous distributeurs et des actions mises en place sur le terrain
- Assurer une veille concurrentielle et stratégique du marché et de ses tendances
- Participer à des événements, des salons en Europe et à l'international et des déplacements chez les clients sur les différents marchés

📄 TYPE DE CONTRAT

CDI

🕒 HORAIRES

Forfait jours

📍 LIEU

Clichy (92)

☰ PROFIL

- Issu(e) d'une formation supérieure de niveau Bac+5, vous justifiez idéalement d'une première expérience en business développement au sein d'un service commercial export
- Goût du challenge, prise d'initiative et esprit d'entreprise
- Excellentes capacités d'organisation et de gestion des priorités
- Rigueur, autonomie, sens pratique
- Bonnes qualités relationnelles et rédactionnelles
- Esprit d'équipe
- La connaissance du monde des spiritueux et en particulier des whiskies est un atout
- Bonne maîtrise d'Excel
- Anglais bilingue (capacité à échanger au quotidien en anglais par mail et par téléphone avec les interlocuteurs du périmètre)